

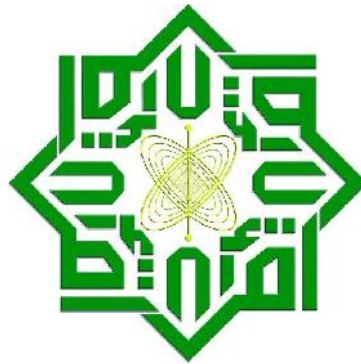
SKRIPSI MINOR

PROSEDUR PEMBERIAN PINJAMAN DANA DENGAN JAMINAN

BPKB MOTOR PADA PT. FINANSIA MULTI FINANCE

KANTOR CABANG PEKANBARU

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Tugas-tugas
Akademik dan Memperoleh Gelar Ahli Madya (Amd)



Oleh

ANDI RIZKY
01074103764

PROGRAM DIPLOMA III AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

PEKANBARU

2013

ABSTRAK
PROSEDUR PEMBERIAN PINJAMAN DANA DENGAN JAMINAN
BPKB MOTOR PADA PT. FINASIA MULTI FINANCE
KANTOR CABANG PEKANBARU

ANDI RIZKY
01074103764

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana prosedur pemberian pinjaman dana dengan jaminan BPKB motor pada PT. Finansia Multi Finance kantor cabang Pekanbaru sudah efektif.

Prosedur pemberian pinjaman dana dengan jaminan PBKB motor pada PT. Finansia Multi Finance dilakukan dengan cara : Survei lokasi usaha dan wawancara kepada calon konsumen atau pihak-pihak yang dianggap perlu untuk mengumpulkan data-data analisis kredit, cek lokasi atau jaminan kredit yang akan diserahkan konsumen dan melakukan transaksi atau penilaian terhadap jaminan, Analisa kelayakan kredit dan kemampuan pembayaran wajib pajak, hasil analisa diserahkan dari pemimpin seksi kredit kepada pemimpin bagian kredit atau kepala cabang, memberi SP3K (Surat Pemberitahuan Persetujuan Pinjaman Kredit) kepada calon konsumen, jika disetujui, selanjutnya dilakukan akad kredit, setelah ditandatangani, administrasi lengkap langkah terakhir adalah pencairan kredit.

Berdasarkan hasil dari peneiltian pada PT. Finansia Multi Finance terdapat kekurangan seperti karyawan kredit analisis BPKB motor hanya berjumlah 1 orang. Seperti kita ketahui pertumbuhan penyaluran kredit pada PT. Finansia Multi Finance kantor cabang Pekanbaru meningkat pertahunnya. Sebaiknya pada PT. Finansia Multi Finance kantor cabang Pekanbaru menambah karyawan bagian kredit analisis pembiayaan BPKB motor sehingga dapat mempercepat proses pencairan kredit.

Kata kunci : prosedur jaminan BPKB motor

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kekuatan, kesehatan dan kelapangan dalam berfikir kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi minor ini dengan baik.

Selanjutnya penulis bershalawat serta salam kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh ilmu pengetahuan.

Penulisan skripsi minor ini merupakan bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan studi guna memperoleh gelar Ahli Madya, pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Pekanbaru. Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa skripsi ini jauh dari sempurna dan tidak tertutup kemungkinan terdapat kesalahan dan kesilapan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan demi kesempurnaan skripsi ini dan menjadi pengetahuan bagi penulis dimasa yang akan datang.

Dalam upaya penyelesaian skripsi minor ini, penulis telah banyak mendapat bantuan moril maupun materil dari berbagai pihak

1. Ayahanda Ridwan S dan Erlina S yang telah banyak memberikan doa dan fasilitas yang sangat cukup untuk penulis.
2. Bapak Prof. Dr. M. Nazir, MA selaku Rektor UIN SUSKA Riau
3. Bapak Mahendra Romus, SP. M.Ec. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial

4. Bapak Andri Novius, SE. M.Si, AK selaku Ketua Jurusan D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial serta dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan memberikan arahan dalam pembuatan tugas akhir ini
5. Ibu Jasmina Syafe'i, SE. M.Ak. selaku Sekretaris Jurusan D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.
6. Kepada Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.
7. Abang dan Adik - Adikku yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.
8. Dewi Surti kanti dan keluarganya yang telah memberikan dukungan kepada penulis.
9. Sahabat-sahabat penulis Muhammad Arif, Ikhwanul Muslim, AnggaSaputra, Ahadi nopi Hsb, Nuraimah, DeniMardinata, dan Mahmuda Rianto yang selalu memberikan hiburan.
10. Teman – teman penulis lainnya seperjuangan penulis jurusan D3 Akuntansi angkatan 2010 lokal A, B dan C yang selalu berada disekeliling penulis.
11. Teman-teman senior dan adik-adik junior yang selalu membantu dan menghibur penulis selama penulis menyelesaikan skripsi minor ini.

Pekanbaru, Mei 2013

Penulis

AndiRizky

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
a. Latar Belakang	1
b. Rumusan Masalah	5
c. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
d. Metode Penelitian.....	5
e. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
a. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	8
b. Visi dan Misi Serta Motto Perusahaan	9
c. Aktivitas Perusahaan	10
d. Struktur Organisasi Perusahaan	11
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	
a. Tinjauan Teori	24
1. Pengertian Lembaga Pembiayaan	24
2. Pengertian Perusahaan Pembiayaan	25
3. Pengertian Pembiayaan	26
4. Pengertian Prosedur	28
5. Pengertian Kredit	29
6. Jenis-jenis Kredit.....	30
7. Unsur-unsur Kredit.....	31
8. Tujuan dan Fungsi Pemberian Kredit	32
9. Prinsip-prinsip Pemberian Kredit.....	34
10. Jaminan Kredit	37
11. Prosedur Pemberian Kredit	39
12. Kredit Ditinjau dalam Hukum Islam.....	41
b. Tinjauan Praktek	44
1. Jenis-jenis Produk Pada Perusahaan	44
2. Syarat-syarat Pemberian Pinjaman	47
3. Prosedur Pemberian Pinjaman	48
4. Penyelesaian Kredit Bermasalah.....	51
5. Penyaluran Kredit Pada Perusahaan.....	53

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan.....	54
b. Saran.....	55

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejalan dengan tujuan pembangunan nasional yang dicitakan maka pembangunan dilaksanakan secara menyeluruh di berbagai sektor kehidupan oleh pemerintah dan masyarakat. Masyarakat sebagai pelaku utama pembangunan perlu mendapatkan perhatian dan dukungan yang serius dari pemerintah yang berkewajiban mengarahkan, membimbing, dan menciptakan suatu kondisi yang menunjang, sehingga dapat saling mengisi dan melengkapi dalam satu kesatuan langkah yang nyata.

Pada dasarnya kebutuhan hidup manusia semakin bertambah seiring dengan perkembangan taraf hidupnya. Untuk dapat memenuhi berbagai macam kebutuhan hidupnya manusia menempuh berbagai cara seperti jual beli, sewa menyewa, sewa beli, dan lain sebagainya.

Untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya tersebut sangat diperlukan sejumlah dana di alam dunia perekonomiannya.

Disini lah kemudian muncul lembaga-lembaga keuangan sebagai perantara yang menjembatani antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana. Lembaga keuangan di Indonesia dapat dibedakan menjadi dua yaitu Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank. Bank merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan yang bertujuan untuk memberikan kredit, dan jasa-

jasakeuangan. Sehingga dapat dikemukakan bahwa fungsi bank pada umumnya adalah melayani kebutuhan pembiayaan guna melancarkan mekanisme sistem pembayaran bagi banyak sektor perekonomian.

Pada kenyataannya lembaga keuangan yang disebut bank ini tidak cukup mampu untuk menanggulangi berbagai keperluan dan dalam masyarakat,

mengingat keterbatasan jangkauan penyebaran kredit dan keterbatasan sumber dana yang dimiliki. Menyikapi berbagai kelemahan yang terdapat pada lembaga keuangan bank dalam menyalurkan kebutuhan maka timbullah lembaga keuangan bukan bank.

Berdasarkan salah satu factor di atas maka muncullah lembaga keuangan bukan bank yang merupakan lembaga penyandang dana yang lebih fleksibel dan moderat daripada bank yang dalam hal-hal tertentu tingkat resikonya bahkan lebih tinggi. Lembaga yang dimaksud dalam hal ini kemudian dikenal sebagai lembaga pembiayaan yang menawarkan model-model formula standar dalam hal penyaluran dan terhadap pihak-pihak yang membutuhkan.

Menurut Sunaryo (2009:12) Lembaga pembiayaan adalah salah satu bentuk usaha di bidang lembaga keuangan bukan bank yang mempunyai peran sangat penting dalam pembiayaan. Maksudnya menjadikan salah satu sumber dana alternatif bagi pribadi ataupun badan usaha yang memerlukan dana untuk memenuhi kebutuhannya.

Sedangkan pengertian lembaga keuangan bukan bank dapat dilihat dalam Pasal 1 angka (4) Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan. Lembaga Keuangan bukan bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dan dengan jalan mengeluarkan surat berharga dan menyalurkannya ke dalam masyarakat guna membiayai investasi perusahaan-perusahaan.

Banyak terdapat lembaga-lembaga pembiayaan di Indonesia salah satu lembaga pembiayaan tersebut adalah PT. Finansia Multi Finance yang merupakan salah satu perusahaan pembiayaan yang melakukan kegiatan usahanya di bidang pembiayaan konsumen yang mempunyai misi menyediakan produk dan jasa pembiayaan konsumen yang terbaik untuk masyarakat serta membangun kerangka bagi setiap individu untuk belajar, berkembang, mewujudkan dan menciptakan nilai serta kesempatan.

PT. Finansia Multi Finance dengan brand KreditPlus, didirikan pada tanggal 09 Juni 1994. Mulai pada saat itu PT. Finansia Multi Finance terus memasarkan produknya berupa pembiayaan kepada para konsumennya sampai sekarang khususnya di kota pekanbaru. Hingga saat ini PT. Finansia Multi Finance telah mempunyai 311 lokasi di seluruh Indonesia

PT. Finansia Multi Finance Pekanbaru menawarkan berbagai macam produk pembiayaan salah satu produknya adalah pembiayaan sepeda motor dalam pinjaman dan dengan jaminan BPKB motor. Berbagai macam merek sepeda motor yang dibiayai adalah Honda,

Yamaha, Suzuki, dan

Kawasaki. Pembiayaan kendaraan bermotor merupakan pembiayaan yang diberikan kepada konsumen dalam bentuk pinjaman atau pencairan dan dengan menjaminkan BPKB kendaraan bermotor baik yang berprofesi karyawan, wiraswasta, dan profesional.

Pinjaman atau kredit dalam arti luas diartikan sebagai kepercayaan. Maksud dari kepercayaan tersebut adalah kepercayaan kepada penerima kredit bahwa kredit yang disalurkan benar-benar akan dikembalikan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.

Sedangkan bagi penerima kredit merupakan penerima kepercayaan yang mempunyai kewajiban untuk melunasi pinjamannya sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

Tujuan utama dari kredit itu sendiri adalah untuk menentukan kesanggupan dan kesungguhan seseorang peminjam untuk membayar kembali pinjamannya sesuai dengan persyaratan yang terdapat di dalam perjanjian.

Dalam pelaksanaan pemberian pencairan dan dengan menggunakan jaminan BPKB motor pada PT. Finansia Multi Finance telah sesuai dengan prosedur pada umumnya. Akan tetapi masih terdapat kekurangan, diantaranya PT. Finansia Multi Finance hanya memiliki satu orang karyawan bagian *credit analysis* seharusnya bagian *credit analysis* itu mestinya banyak agar lebih dari satu agar pertumbuhan kredit tersebut semakin meningkat dan berjalan dengan efektif.

Dari

latarbelakang diatas dapat kita lihat bahwa pertumbuhan kredit sangat meningkat ditengah-tengah masyarakat khususnya di kota pekanbaru. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ *Prosedur Pemberian Pinjaman Dana dengan jaminan BPKB Motor pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru*”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah “apakah prosedur pemberian pinjaman dan dengan jaminan BPKB motor pada PT. Finansia Multi Finance cabang pekanbaru sudah efektif?”.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan

Untuk mengetahui bagaimana prosedur pemberian pinjaman dan dengan jaminan BPKB motor pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru sudah efektif.

b. Manfaat Penelitian

1. Dapat memberikan masukan kepada pihak perusahaan betapa pentingnya prosedur pinjaman yang efektif.

2. Bagi penulis berguna untuk menambah wawasan dan pengetahuan serta pengalaman ilmu pengetahuan yang diperoleh penulis di bangkukuliah.
3. Sebagai saran bagi penulis untuk memahami dan menerapkan teori-teori yang didapat di bangkukuliah serta bagaimana aplikasinya di lapangan.

D. Metode Penelitian Data

a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di PT. Finasia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru. Penelitian ini mulai dilakukan pada bulan Juli-Agustus 2012.

b. Metode Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada PT. Finasia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru. Pengumpulan data yang dilakukan penulis untuk penulisan laporan ini menggunakan metode sebagai berikut.

a. Dokumen

Pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data yang bersumber dari arsip dan dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian.

b. Wawancara

Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara Tanya jawab secara langsung pada karyawan bagian pembiayaan PT. Finasia Multi Finance terkait mengenai hal-hal yang berhubungan dengan objek penelitian.

E. Sistematika Penulisan

Penulisan ini dibagi menjadi empat bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode pengumpulan data serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini berisikan mengenai gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, aktivitas perusahaan.

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Bab

ini berisikan penyajian hasil penelitian dan evaluasi terhadap hasil penelitian.

BAB IV : PENUTUP

Bab ini merupakan penutup yang memuat kesimpulan dan saran dari hasil penelitian ini.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya PT. Finansia Multi Finance

PT. Finansia Multi Finance dengan brand *KreditPlus*, didirikan pada tanggal 09 Juni 1994 dan mempunyai 125 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Pada 31 Januari 2013 telah mempunyai 311 lokasi diseluruh Indonesia. Memegang ijin usaha untuk menjalankan roda usaha pembiayaan, anjak piutang dan kartu kredit. Merupakan suatu badan usaha bersama dua perusahaan *multi* nasional (satu perusahaan gabungan profesional Indonesia dan Singapura dan satu perusahaan Amerika).

Beranjak dari pembiayaan untuk motor, mobil dan alat-alat berat, PT. Finansia Multi Finance membangun usaha dan menjaring konsumen setianya, yang dipertahankan sejak PT. Finansia Multi Finance berdiri sampai dengan tahun 1997. Saat krisis moneter melanda Indonesia pada tahun 1998, agar tetap bertahan PT. Finansia Multi Finance melakukan berbagai diversifikasi usaha. Dan akhirnya bangkit kembali pada tahun 1999 dengan produk yang dibiayai terbatas pada motor dan mobil.

Kemudian pada tahun 2001, PT. Finansia Multi Finance kembali melakukan pengembangan produk yang dibiayai dengan menambah produk Elektronik. Dengan hanya membiayai produk Motor dan Elektronik, PT. Finansia Multi Finance kembali melaju dalam usaha dan menarik konsumen untuk bergabung dengan PT. Finansia Multi Finance sampai dengan tahun 2007.

Disaat perekonomian Indonesia kembali stabil, PT. Finansia Multi Finance pun menambah jumlah produk yang dibiayai menjadi berbagai jenis yaitu Motor Baru, Elektronik, KPR, Kartu Kredit dan Motor Bekas. Tidak hanya terbatas pada pengembangan produk, pengembangan sistem dan jaringan terpadu menjadi perhatian utama dari PT. Finansia Multi Finance dalam rangka memberikan *service* terbaik kepada konsumen.

On line sistem dengan berbagai jaringan Bank yang sudah bekerjasama menjadi jaminan kemudahan yang akan didapatkan di PT. Finansia Multi Finance. Kecepatan pelayanan dalam pengajuan aplikasi, kemudahan syarat dan pembayaran dipertahankan sampai saat ini sehingga menjadi unggulan dari PT. Finansia Multi Finance untuk bersaing dengan perusahaan pembiayaan lainnya.

B. Visi dan Misi serta Moto PT. Finansia Multi Finance

Setiap perusahaan yang didirikan memiliki tujuan, tujuannya adalah untuk memperoleh keuntungan dan sekaligus mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan tujuan tersebut perusahaan menetapkan Visi dan Misi serta Moto bisnis untuk usahanya. Visi dan Misi serta Moto perusahaan ditetapkan dalam rangka untuk mengarahkan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

1. Visi PT. Finansia Multi Finance

Menjadi perusahaan yang dikenal dibidang penyediaan produk dan jasa pelayanan pembiayaan konsumen di Indonesia.

2. Misi PT. Finansia Multi Finance

1. Menyediakan produk dan jasa pembiayaan konsumen yang terbaik untuk masyarakat.
2. Membangun kerangka bagi setiap individu untuk belajar, berkembang, mewujudkan dan menciptakan nilai serta kesempatan.

3. Moto PT. Finansia Multi Finance

Moto dengan slogan “Belanja Nyaman Tanpa Tunai”, memberikan serangkaian kemudahan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

C. Aktivitas Perusahaan

Tugas utama dari PT Finansia Multi Finance adalah menyediakan produk dan jasa dengan jumlah produk bermutu yang memadai ditunjang dengan prinsip perusahaan yaitu berupa suatu pembiayaan berupa perkreditan atau angsuran yang mampu bersaing dan sangat memudahkan konsumen untuk mewujudkan suatu pembelian berupa keinginan produk yang ditawarkan sekaligus sebagai upaya keuntungan bersama.

Kegiatan yang dijalankan oleh PT. Finansia Multi Finance cabang Pekanbaru meliputi:

1. Penyedia produk dan jasa yang ditawarkan.
2. Melaksanakan pelayanan kegiatan jual beli produk.
3. Suplayer untuk unit cabang.
4. Memeriksa data calon konsumen.
5. Melaksanakan Wawancara serta pengumpulan data pemohon.
6. Melaksanakan Administrasi ADM.

7. Menampung dan menerima keluhan dari customer atau dealer.
8. Membuat laporan kegiatan pekerjaan.
9. Penanggung jawab bagian cabangPekanbaru

D. Struktur Organisasi PT. Finansia Multi Finance

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, PT. Finansia Multi Finance cabang Pekanbaru membuat struktur organisasi dengan maksud memberikan gambaran tugas dan wewenang masing-masing bagian dalam perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi memungkinkan adanya koordinasi dan komunikasi yang baik antara satu bagian dengan lainnya, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai serta mempelancar pekerjaan sehingga mendapatkan hasil yang maksimal.

Struktur organisasi PT. Finansia Multi Finance Pekanbaru, akan lebih jelas dapat dilihat pada gambar :

Gambaran umum mengenai susunan pembagian dan pelaksanaan tugas dari masing – masing bagian struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Branch Operational Manager

Adapun tugas pokok dan tanggung jawab *Branch Operational Manager* (BOM) PT. Finansia Multi Finance adalah:

Fungsi branch manager adalah melakukan pengendalian terhadap seluruh aktifitas cabang terutama marketing & collection dalam rangka mengoptimalkan branch profit.

Tugas Pokok branch manager adalah:

1. Merumuskan strategi penjualan yang disesuaikan dengan target cabang.
2. Melakukan evaluasi & analisa atas pencapaian target pada setiap bulannya.
3. Melakukan evaluasi & perbaikan secara kontinu atas proses kredit sehingga aset yang dibukukan adalah aset yang berkualitas.
4. Memantau & menganalisa situasi pasar & kompetisi yang terjadi di daerah tersebut.
5. Melakukan kunjungan berkala & membina hubungan baik dengan para dealer.

Wewenang branch manager adalah:

1. Memberikan kredit approval sesuai dengan kebijakan Perusahaan
2. Mengeluarkan uang di cabang sesuai dengan peraturan yang ada.
3. Memberikan discount dana kepada konsumen sesuai dengan peraturan yang ada.

4. Mengatur aktifitas marketing & collection cabang termasuk orang-orangnya yang disesuaikan dengan tujuan perusahaan.
5. Menandatangani perjanjian kerjasama dengan dealer sesuai dengan peraturan yang ada

2. Marketing Head

Fungsi marketing head adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari setiap Credit Marketing Officer, serta memastikan Policy dan Prosedur berjalan dengan benar, tuntas dan konsisten.

Tugas Pokok marketing head adalah:

1. Memastikan keberadaan dealer dan kelangsungan usaha dari dealer tersebut.
2. Mencari dan mengumpulkan informasi pasar yang up to date.
3. Memeriksa hasil survey (Aplikasi Kredit, Survey & Rekomendasi) yang dilakukan oleh Credit Marketing Officer untuk memastikan bahwa survey telah dilakukan sesuai dengan materi survey yang diinginkan dan bila perlu dilakukan pengecekan kelengkapan.
4. Melakukan wawancara dengan Credit Marketing Officer untuk memastikan bahwa Credit Marketing Officer telah melakukan tugasnya dengan baik.
5. Menerapkan peraturan perusahaan secara tegas dan konsisten.

Wewenang marketing head adalah:

1. Memberikan kredit approval sesuai dengan kebijakan Perusahaan.

3. **Credit Marketing Officer (CMO)**

Fungsi credit marketing officer adalah mendapatkan dan memproses aplikasi pembiayaan.

Tugas Pokok credit marketing officer adalah:

1. Membina hubungan baik dengan Dealer/Supplier melalui kunjungan-kunjungan rutin.
2. Mendapatkan data calon konsumen dari Dealer/Non Dealer untuk kemudian diproses.
3. Memeriksa data calon konsumen pada daftar black list konsumen.
4. Mendatangi lokasi survey sesuai dengan alamat survey yang didapat.
5. Melakukan validasi data pemohon dan mencari keterangan tambahan dari lingkungan sekitar tempat tinggal pemohon (cek lingkungan).

Wewenang credit marketing officer adalah:

1. Memberikan rekomendasi atas permohonan kredit calon pelanggan sesuai kebijakan Perusahaan.

4. ***Bisnis Relation Officer (BRO)***

Fungsi bisnis relation officer adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari setiap Customer Relation Officer yang menjadi bawahannya, mengembangkan potensi pasar dalam area tanggung jawabnya.

Tugas Pokok Fungsi bisnis relation officer adalah:

1. Melaksanakan kunjungan berkala ke Dealer/Supplier untuk membina hubungan baik dengan mereka

2. Mencari dealer – dealer potensial yang menjual produk yang dibiayai perusahaan untuk diajak bekerjasama.
3. Mencari dan mengumpulkan informasi pasar yang up to date
4. Mengatur jadwal kerja dan tempat kerja dari CRO dibawahnya disesuaikan dengan jumlah dan lokasi dealer .
5. Melakukan pendekatan kepihak dealer/ owner untuk mendiskusikan dan merealisasikan program marketing yang sesuai dan saling menguntungkan.

Wewenang Fungsi bisnis relation officer adalah:

1. Mengatur Jadwal kerja CRO di bawahnya
2. Mengusulkan pelaksanaan program Marketing kepada BM

5. *Customer Relation Officer(CRO)*

Fungsi customer relation officer adalah membantu customer dalam proses pengambilan kredit dan membina hubungan baik dengan customer maupun dealer.

Tugas Pokok customer relation officer adalah:

1. Membantu memberi informasi customer dalam proses pengajuan kredit termasuk memberikan informasi tentang aplikasi yang harus diisi dan persyaratan yang harus dipenuhi.
2. Memberi informasi tentang produk / barang yang diminati oleh customer.
3. Mencatat seluruh aplikasi yang masuk pada form yang telah disediakan.
4. Melakukan administrasi/ filing seluruh aplikasi yang masuk sesuai status kreditnya.

5. Memproses permohonan kredit konsumen dan menghubungi cabangnya untuk dilakukan proses kredit selanjutnya.

6. *Marketing Support*

Fungsi marketing support adalah menangani masalah-masalah administrasi di Credit Marketing Dept.

Tugas Pokok marketing support adalah:

1. Memeriksa kelengkapan data serta kelengkapan dokumen aplikasi.
2. Mengembalikan aplikasi yang tidak lengkap ke Credit Marketing Head untuk segera dilengkapi dan melakukan follow up.
3. Memisahkan aplikasi baik approve maupun reject untuk diberikan kepada credit admin.
4. Meregistrasi surat keluar dan surat masuk yang berkaitan dengan aktivitas marketing.
5. Membantu Marketing Head mempersiapkan price list angsuran.

7. *Credit Head*

Fungsi Credit head adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari Credit Analyst, Phone Verificator, Surveyor dan Credit Support serta memastikan Policy dan Prosedur berjalan dengan benar, tuntas dan konsisten.

Tugas Pokok Credit head adalah:

1. Memberikan persetujuan kelayakan kredit untuk customer dalam batas wewenanganya.

2. Melakukan analisa terhadap booking aktual yang telah dihasilkan dan melakukan prediksi booking yang akan dicapai pada periode mendatang.
3. Menganalisa piutang customer dari hasil realisasi persetujuan kredit setiap bulan.
4. Memberikan masukan-masukan kepada Branch Manager yang dapat meningkatkan booking dan memperkecil over due
5. Membuat laporan secara periodic tentang hasil performance kredit yang sudah disetujui.

Wewenang Credit head adalah:

1. Meminta dilakukan survey ulang jika data yang meragukan
2. Memberikan persetujuan kredit sesuai batas wewenangnya

8. *Collection Head*

Fungsi collection head adalah mengelola A/R Overdue dan mengurangi /memperkecil resiko kerugian.

Tugas Pokok collection head adalah :

1. Membuat perencanaan dan target penanganan A/R Overdue yang harus dicapai dalam suatu periode.
2. Memonitor pelaksanaan penagihan piutang, ketertiban pengiriman surat pemberitahuan dan proses penarikan.
3. Melakukan review mingguan terhadap setiap collector atas kemajuan penanganan yang merekalakukan.
4. Memonitor pemakaian Kwitansi Collector setiap hari.

5. Mengadakan pertemuan berkala dengan para bawahannya untuk mengevaluasi pencapaian target dan membahas masalah-masalah yang ditemui di lapangan.

9. Remedial Coordinator

Fungsi remedial coordinator adalah melakukan upaya penagihan atau penarikan barang atas customer Overdue > 60 hari dan bersifat kasus.

Tugas Pokok remedial coordinator adalah:

1. Memeriksa serta mempelajari data-data customer yang menunggak > 60 hari dan kasus.
2. Membantu menangani kasus-kasus tertentu bila diperlukan di semua bucket.
3. Membuat tanda terima atas barang yang ditarik.
4. Mengusulkan digunakannya tenaga pihak ketiga untuk melakukan penarikan bila dirasa mengalami kesulitan.
5. Bertanggung jawab terhadap penggunaan form standar collection dan kebenaran serta ketepatan penyampaian laporan ke Head Collection / BM / HO

Wewenang remedial coordinator adalah :

1. Mengusulkan pengangkatan/ pemberhentian serta pemberian SP untuk staf remedial.
2. Menjalinkan kerjasama dengan pihak III (polisi, aparat, dan informan).
3. Melakukan pembagian wilayah kerja dan account untuk staf remedial.

10. Credit Analisis

Fungsi Credit analisis adalah:

1. Melakukan analisis akredit terhadap data – data calon konsumen serta memutuskan kelayakan kredit bagi konsumen dalam batas wewenangannya.
2. Melakukan pengendalian dan evaluasi terhadap seluruh aktifitas Surveyor & Phone Verificator.

Tugas Pokok Credit analisis adalah:

1. Melakukan analisa laporan keuangan dan analisa 5 C terhadap laporan surveyor/ PV.
2. Meminta surveyor untuk melakukan survey ulang apabila dirasakan ada data yang kurang atau meragukan dalam laporan surveyor.
3. Memberikan persetujuan kelayakan kredit untuk customer dalam batas wewenangannya.
4. Mencapai target booking dengan batas toleransi yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
5. Melakukan analisa terhadap booking aktual yang telah dihasilkan dan melakukan prediksi booking yang akan dicapai pada periode mendatang.

Wewenang Credit analisa adalah :

1. Meminta dilakukan survey ulang jika data yang ada meragukan.
2. Memberikan persetujuan kredit sesuai batas wewenangannya.

11. Surveyor

Fungsi surveyor adalah melakukan survey melalui kunjungan ke alamat – alamat customer untuk mengumpulkan Dan mengklarifikasi data yang akan digunakan untuk analisa credit.

Tugas Pokok surveyor adalah:

1. Melakukan survey atas alamat domisili dan memastikan alamat korespondensi serta kebenaran data-data yang diberikan oleh calon konsumen.
2. Meminta kelengkapan data calon konsumen baik pengisian formulir aplikasi, tanda tangan, peta domisili, ataupun data-data lainnya.
3. Mengumpulkan informasi karakter, kapasitas, kolateral, tujuan pemakaian dan kondisi dari calon konsumen serta hasil survey secara tertulis di dalam form analisa kelayakan kredit 1 dan 2 dan lampiran data pekerjaan dan penghasilan untuk analisa wiraswasta.
4. Membuat rencana kerja kunjungan dan rencana pencapaian target untuk setiap harinya serta membuat laporan hasil kunjungan dan pencapaian target kepada atasannya.
5. Menampung dan menerima keluhan dari konsumen, melaporkan dan mengatasi dengan melaksanakan perbaikan.

12. Data Entry

Melakukan peng-input-an data calon debitur yang ditolak maupun disetujui untuk semua produk dengan benar sesuai dengan data yang ada dan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

13. Finance Admin

Bagian ini mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :

Bertanggung jawab mengenai proses - proses administrasi menyangkut dana petty cash, OPEX dan keluar masuknya uang yang ada di cabangnya.

14. DOC & BPKB Custodian

- a. Menangani segala sesuatu yang berhubungan dengan administrasi dokumen yang berkaitan dengan operasional perusahaan.
- b. Menangani segala sesuatu yang berhubungan penerimaan , Pendataan & penyimpanan BPKB .

15. Inventory Control

Menangani segala hal yang berkaitan dengan penanganan dan administrasi barang tarikan.

16. Collection Admin

Melaksanakan pengadministrasian collection dan pengelolaan kwitansi collector.

17. Cashier

Bertanggungjawab melakukan proses penerimaan uang secara tunai maupun transfer dari transaksi atau pembayaran yang dilakukan oleh debitor maupun pihak lain kepada cabang.

18. Personnel Admin & GA

Menjalankan tugas dan fungsi yang berkaitan dengan HR & GA, seperti rekrutmen, pengelolaan jaminan karyawan, absensi dan lembur, medical

klaim, cuti karyawan, perjalanan dinas, pengelolaan barang cetakan operasional, pengelolaan ATK, serta pengelolaan ass.

19. *Customer Service*

Melakukan pelayanan terhadap konsumen, baik secara tatap muka langsung ataupun tidak, termasuk dalam hal penanganan komplain hingga pengenalan profil dan pemasaran produk perusahaan.

20. *Messenger*

Pengiriman Dokumen, Melakukan Transaksi dengan Pihak Eksternal, Menyampaikan dan Menerima Pesan/Informasi.

21. *Office Boy*

1. Membersihkan Ruangan Kantor
2. Melayani Keperluan Tamu di Kantor Cabang
3. Membantu Pekerjaan PIC Cabang
4. Memelihara dan Membersihkan Dapur
5. Memelihara dan Membersihkan Peralatan Kantor

22. *Security*

Yaitu karyawan yang bertugas dan bertanggung jawab mengenai masalah-masalah keamanan perusahaan.

BAB III

TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

A. Tinjauan Teori

1. Pengertian Lembaga Pembiayaan

Menurut Ade Arthesa dan Edia Handiman (2006:247) Lembaga pembiayaan atau dikenal dengan *multifinance* merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank di Indonesia yang mempunyai aktivitas membiayai kebutuhan masyarakat baik bersifat produktif maupun konsumtif. Lembaga pembiayaan di Indonesia saat ini menunjukkan perkembangan yang sangat pesat. Hal ini terjadi karena semakin meningkatnya kemajuan dunia usaha serta pendapatan masyarakat, karena secara umum Indonesia telah menunjukkan peningkatan pendapatan perkapita masyarakatnya setelah melewati masa krisis (tahun 1997/1998).

Perkembangan lembaga pembiayaan yang sangat pesat menunjukkan bahwa penyaluran pinjaman atau kredit, tidak lagi menjadi monopoli perbankan. Perusahaan pembiayaan tidak hanya gencar dalam melakukan penyaluran kredit mobil dan motor, mereka juga serius menawarkan pinjaman dana tunai ke para nasabahnya, selayaknya perbankan. Nilai pinjaman yang diberikan juga cukup besar. Namun, syarat serta jaminannya lebih ringan dari bank.

Kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan yang menawarkan pinjaman dana tunai kepada nasabah ini tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang perusahaan pembiayaan. Hal ini sebagaimana

diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan No. 84/PMK.012/2006 menyatakan bahwa kegiatan pembiayaan konsumen dilakukan dalam bentuk penyediaan dana untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen.

Pada aturan tersebut kita dapat melihat bahwa hakikat dari perusahaan pembiayaan adalah kegiatan pengadaan barang dan bukan penyediaan dana tunai. Dalam aturan tersebut juga menjelaskan, kegiatan perusahaan pembiayaan hanya meliputi sewa guna usaha, anjak piutang, usaha kartu kredit, dan pembiayaan konsumen. Dalam Peraturan Presiden No. 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan menyatakan hal yang sama bahwa perusahaan pembiayaan hanya mempunyai 4 kegiatan usaha yang dapat dilakukan.

Menurut undang-undang pasal 1 angka 5 keppres no. 61 tahun 1988 menyatakan bahwa lembaga pembiayaan adalah badan usaha diluar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha pembiayaan.

Menurut Sunaryo (2009:12) Lembaga pembiayaan adalah salah satu bentuk usaha dibidang lembaga keuangan bukan bank yang mempunyai peranan sangat penting dalam pembiayaan. Maksudnya menjadi salah satu sumber dana alternatif bagi pribadi ataupun badan usaha yang memerlukan dana untuk memenuhi kebutuhannya.

2. Pengertian Perusahaan Pembiayaan

Menurut Ktut Mangani Silvanita (2009:55) Perusahaan pembiayaan atau *finance companies* yaitu lembaga keuangan yang memperoleh dana dengan menjual sekuritas atau surat berharga, perusahaan pembiayaan memperoleh dana

dengan menjual warkat niaga atau *comersial papers*, dan mengalokasikannya terutama untuk memberikan pinjaman kepada konsumen pinjaman tersebut bersifat konsumtif nilai barang yang dijadikan jaminan terdepresiasi dengan bertambahnya waktu sehingga memiliki resiko *default* tinggi.

Perusahaan pembiayaan juga bersedia memberikan pinjaman kepada konsumen yang tidak memperoleh pinjaman kebank atau lembaga lainnya, misalnya pinjaman dengan jaminan mobil bekas. Oleh karena itu perusahaan pembiayaan mengenakan bunga yang tinggi atas pinjamannya, perusahaan juga menyediakan pinjaman bagi perusahaan bisnis yang memerlukan barang modal atau memerlukan dana likuid. Pada awalnya bank juga berencana membuat system yang sama akan tetapi karena resiko yang besar bank pun tidak membuat system yang sama dengan perusahaan pembiayaan tersebut.

Menurut Jonni Manurung dan Adler Haymans Manurung (2009:149) perusahaan pembiayaan adalah perantara penting terhadap berbagai segmen ekonomi baik untuk individu maupun perusahaan. Dengan kata lain, tujuan perusahaan pembiayaan adalah memperlancar arus transaksi barang atau jasa dari perusahaan kepada pembeli atau pengguna melalui pembiayaan pinjaman.

3. Pengertian Pembiayaan

Menurut Kasmir (2008:96) Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga pembiayaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil

Muhammad Syafi'i berpendapat (2003:160) berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua hal, yaitu sebagai berikut :

1. Pembiayaan produktif

Pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua :

1. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan.

2. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitas, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru.

2. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut Veithzal (2008:5) berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah :

1. Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama dikemudian hari.
2. Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontrak prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu.
3. Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seorang dapat mempergunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.

4. Pengetian Prosedur

Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu perlakuan yang seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi secara berulang-ulang.

Menurut Ismail Masya (2003:74) mengatakan bahwa “Prosedur adalah suatu rangkaian tugas-tugas yang saling berhubungan yang merupakan urutan-urutan menurut waktu dan tata cara tertentu untuk melaksanakan suatu pekerjaan yang dilaksanakan berulang – ulang”.

Menurut Kamaruddin (2006 : 836 – 837) “Prosedur pada dasarnya adalah suatu susunan yang teratur dari kegiatan yang berhubungan satu sama lainnya dan prosedur-prosedur yang berkaitan melaksanakan dan memudahkan kegiatan utama dari suatu organisasi”.

Menurut Ibnu Syamsi, SW (2004:16) “Prosedur adalah suatu rangkaian metode yang telah menjadi pola tetap dalam melakukan suatu pekerjaan yang merupakan suatu kebulatan”.

Menurut Muhammad Ali (2003:325) “Prosedur adalah tata cara kerja atau cara menjalankan suatu pekerjaan”.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli di atas maka dapat disimpulkan yang dimaksud dengan prosedur adalah suatu tata cara kerja atau kegiatan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan urutan waktu dan memiliki pola kerja yang tetap yang telah ditentukan.

5. Pengertian Kredit

Kata kredit pada mulanya berasal dari bahasa latin yakni “Credere/Credo” yang berarti kepercayaan, sehingga seseorang yang memperoleh kredit pada dasarnya adalah memperoleh kepercayaan, karena unsur utama dalam memperoleh kredit kepercayaan.

Menurut Undang – Undang Nomor 10 tahun 1998, kredit didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam perusahaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Menurut Sinuggan (2003:212) Kredit adalah kepercayaan dalam hal ini timbul bila ada pendekatan antara pemberi dan penerima kredit untuk menimbulkan kepercayaan maka si pemberi kredit perlu meneliti terlebih dahulu apa, bagaimana dan calon penerima kredit.

Menurut Malayu (2003:213) Kredit adalah semua pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bunganya oleh peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Dalam pemberian kredit terdapat dua pihak yang berhubungan langsung yaitu pihak pemberian kredit (kreditur) dan pihak yang menerima kredit (debitur).

6. Jenis – Jenis Kredit

Beragamnya jenis kegiatan usaha mengakibatkan beragam pula kebutuhan akan jenis kredit. Dalam prakteknya kredit yang ada dalam masyarakat terdiri dari beberapa jenis, begitu pula dengan fasilitas pemberian kredit kepada masyarakat. Pembagian jenis kredit ini ditujukan untuk mencapai sasaran atau tujuan tertentu mengingat setiap jenis usaha memiliki berbagai karakteristik tertentu.

Secara umum jenis-jenis kredit menurut *Ismail* (2010:13) dibedakan atas :

1. Kredit Pengusaha Kecil dilihat dari kegunaannya yaitu :

1. Kredit Investasi

Kredit yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun pabrik baru.

2. Kredit Modal Kerja

Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

2. Kredit dilihat dari segi tujuannya :

1. Kredit Produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha produksi atau investasi.

2. Kredit Konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi.

3. Kredit Perdagangan

Kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang perdagangan.

3. Kredit dilihat dari jangka waktu

1. Kredit Jangka Pendek

Kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun.

4. Dilihat dari segi jaminan

1. Kredit dengan jaminan

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.

2. Kredit tanpa jaminan

Kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu.

7. Unsur – Unsur Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian fasilitas kredit menurut Kasmir(2007:94-95) adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu atau yang akan datang.

2. Kesepakatan

Adanya kesepakatan antara sipemberi kredit dengan sipenerima kredit. Dimana kesepakatan ini di buat dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3. Jangka Waktu

Kreditur akan diberikan jangka waktu tertentu, baik pendek, menengah atau panjang.

4. Resiko

Adanya tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya atau menjadi kredit macet. Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resikonya. Demikian pula sebaliknya, resiko ini menjadi tanggungan perusahaan, baik resiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun resiko yang tidak disengaja. Misalnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lain.

5. Balas Jasa

Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan perusahaan.

8. Tujuan dan Fungsi Pemberian Kredit

1. Tujuan pemberian kredit

Tujuan pemberian kredit tidak terlepas dari misi tersebut didirikan.

Adapun tujuan utama pendirian kredit menurut Kasmir(2003:96) :

1. Mencari Keuntungan

Bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit, hasil tersebut dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi yang dibebankan pada nasabah.

2. Membantu Usaha Nasabah

Bertujuan membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik investasi maupun modal kerja. Dengan modal tersebut pihak debitur dapat mengembangkan dan memperluas usaha.

3. Membantu Pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, karena semakin banyak kredit berarti ada peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

2. Fungsi pemberian kredit

Menurut Hasibuan(2006:88) pemberian kredit memiliki fungsi sebagai berikut:

1. Menjadi motivator dan dinamisator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian.
2. Memperluas lapangan kerja bagi masyarakat.
3. Memperlancar arus barang dan arus uang.
4. Meningkatkan hubungan internasional.
5. Meningkatkan produktifitas dana yang ada.
6. Meningkatkan daya guna (utility) barang.
7. Meningkatkan kegairahan usaha masyarakat.

8. Meningkatkan *income* percapita masyarakat.
9. Mengubah cara berfikir / bertindak masyarakat untuk lebih ekonomis.

9. Prinsip – Prinsip Pemberian Kredit

Menurut Kasmir (2007:104) sebelum fasilitas kredit diberikan maka perusahaan harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar.

Dalam melakukan penilaian kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisa 5 C.

Adapun penjelasan untuk analisa dengan 5 C kredit sebagai berikut :

1. *Character*

Menurut Kasmir(2007:104) pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang (calon debitur). Maksudnya orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang pekerjaannya maupun bersifat pribadi.

Menurut Dendawijaya (2005:88) analisis ini untuk mengetahui watak yang berkaitan dengan integritas dari calon nasabah, integritas ini sangat

menentukan kemauan membayar kembali nasabah atas kredit yang telah dinikmatinya. Orang yang memiliki karakter yang baik akan berusaha untuk membayar kreditnya dengan berbagai cara.

Menurut Firdaus (2004:83) penilaian *character* nasabah merupakan masalah yang cukup kompleks karena berkaitan dengan watak dan perilaku seseorang baik secara individual maupun kelompok komunitas atau lingkungan usahanya. Pejabat penilai dalam melakukan penilaian karakter debitur perlu memperhatikan terutama sifat-sifat seperti : kejujuran, kecerdasan, ketulusan, kesehatan, kebiasaan-kebiasaan, temperamental, kaku, membanggakan diri secara berlebihan dan sebagainya. Informasi lain yang juga sangat perlu diketahui adalah apakah calon debitur tersebut masuk dalam Daftar Orang Tercela (DOT) atau daftar hitam.

2. *Capacity*

Menurut Kasmir (2007:104) untuk melihat kemampuan calon debitur dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya. Serta kemampuannya dalam mengelola bisnis tersebut. Pada akhirnya akan dilihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

Menurut Firdaus (2004:83) *Capacity* berkaitan dengan kemampuan peminjam mengelola usahanya secara sehat untuk kemudian memperoleh laba sesuai yang diperkirakan. Penilaian kemampuan tersebut perlu untuk mengetahui sejauh mana hasil usaha debitur dapat membayar semua kewajibannya tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian kredit.

Menurut Dendawijaya(2005 : 88) penilaian terhadap calon debitur dan dalam kemampuan untuk memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian akad kredit yaitu melunasi utang pokok dan bunga.

3. Capital

Menurut Dendawijaya (2005:88) untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah (modal) terhadap usaha yang akan dibiayai.

Analisis ini berkaitan dengan nilai kekayaan yang dimiliki calon nasabah yang biasanya diukur dari modal sendiri yaitu total aktiva dikurangi total kewajiban (untuk perusahaan).

Menurut Firdaus (2004:83)penilaian modal dilakukan untuk melihat apakah debitur memiliki modal yang memadai untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Semakin besar jumlah modal yang ditanamkan oleh debitur kedalam usaha yang akan dibiayai dengan dana bank semakin menunjukkan keseriusan debitur dalam menjalankan usahanya tersebut.

4. Collateral

Menurut Kasmir (2007:104) jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.

Menurut Dendawijaya (2005:88) berdasarkan ketentuan pemerintah, setiap pemberian kredit harus didukung oleh adanya agunan yang

memadai, kecuali untuk program-program pemerintah, karena kredit pada dasarnya mengandung risiko.

Menurut Firdaus (2004:83) penilaian barang jaminan yang diserahkan debitur sebagai jaminan atas kredit perusahaan yang diperolehnya adalah untuk mengetahui sejauh mana nilai jaminan atau agunan tersebut dapat menutupi risiko kegagalan pengembalian kewajiban-kewajiban debitur.

5. Condition

Menurut Kasmir (2007:104) dalam menilai kredit, hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk masa yang akan datang sesuai sektor ekonomi masing – masing.

Menurut Dendawijaya (2005:88) kondisi perekonomian akan mempengaruhi kegiatan dan prospek usaha peminjam, dalam rangka proyeksi pemberian kredit, kondisi perekonomian harus pula dianalisis (paling sedikit selama jangka waktu kredit).

Menurut Firdaus (2004:83) berkaitan dengan keadaan ekonomi suatu saat yang secara langsung mempengaruhi kegiatan usaha debitur. Untuk meneliti kondisi ekonomi perlu diperhatikan.

10. Jaminan Kredit

Menurut kasmir (2003:81) Untuk melindungi uang yang dikucurkan lewat kredit dari resiko kerugian. Maka pihak perusahaan membuat pagar pengamanan dalam kondisi sebaik apapun atau dengan analisis sebaik mungkin, resiko kredit macet tidak dapat dihindari. Pagar pengaman yang dibuat biasanya berupa jaminan yang harus disediakan debitur. Tujuan jaminan adalah untuk melindungi

kredit dari resiko kerugian, baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Lebih dari itu jaminan yang diserahkan oleh nasabah merupakan beban sehingga nasabah sungguh-sungguh untuk mengembalikan kredit yang diambilnya.

Dalam peraktiknya yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut :

1. Jaminan dengan barang-barang seperti :
 - a. Tanah
 - b. Bangunan
 - c. Kendaraan bermotor
 - d. Mesin-mesin / peralatan
 - e. Barang dagangan
 - f. Tanah / kebun / sawah
 - g. Dan barang-barang yang berharga lainnya
2. Jaminan surat berharga seperti :
 - a. Sertifikat saham
 - b. Sertifikat obligasi
 - c. Sertifikat tanah
 - d. Wesel
 - e. Dan surat-surat berharga lainnya
3. Jaminan orang dan perusahaan

Yaitu jaminan diberikan oleh seseorang atau perusahaan kepada bank terhadap fasilitas kredit yang diberikan. Apabila kredit tersebut macet

maka orang atau perusahaan yang memberikan jaminan itulah yang diminta pertanggung jawabannya atau menanggung resikonya

4. Jaminan asuransi

Yaitu bank menjaminkan kredit tersebut kepada pihak asuransi, terutama terhadap fisik obyek kredit, seperti kendaraan, gedung dan lainnya. Jadi apabila kehilangan atau kebakaran, maka pihak asuransilah yang menanggung kerugian tersebut.

11. Prosedur Pemberian Kredit

Tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak. Dalam menentukan kelayakan suatu kredit maka setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam.

Secara umum proses pemberian kredit menurut Kasmir (2007:10) adalah sebagai berikut :

1. Pengkajian berkas-berkas

Dalam hal ini permohonan kredit mengajukan kredit yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampirkan dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan.

2. Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya adalah mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar.

3. Wawancara I

Merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas tersebut sesuai dan lengkap sesuai dengan yang diinginkan.

4. *On the spot*

Merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan.

5. Wawancara II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan setelah dilakukan *on the spot* dilapangan.

6. Keputusan kredit

Keputusan dalam hal ini adalah menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak.

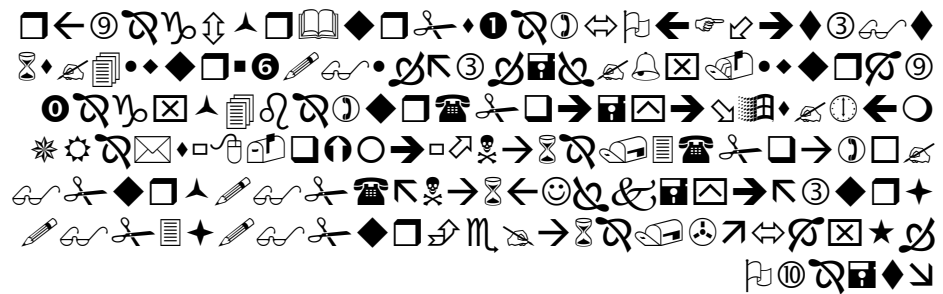
7. Penandatanganan akad kredit atau perjanjian lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari keputusan kreditnya, maka sebelum kredit dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit.

8. Realisasi kredit

9. Penyaluran atau penarikan dana

Menurut Kasmir (2004:175) tinggi rendahnya penyaluran produk dan jasa yang dimiliki suatu bank yang tidak terlepas dari cara karyawan tersebut mempromosikan dan memberikan pelayanan yang efektif kepada nasabahnya.



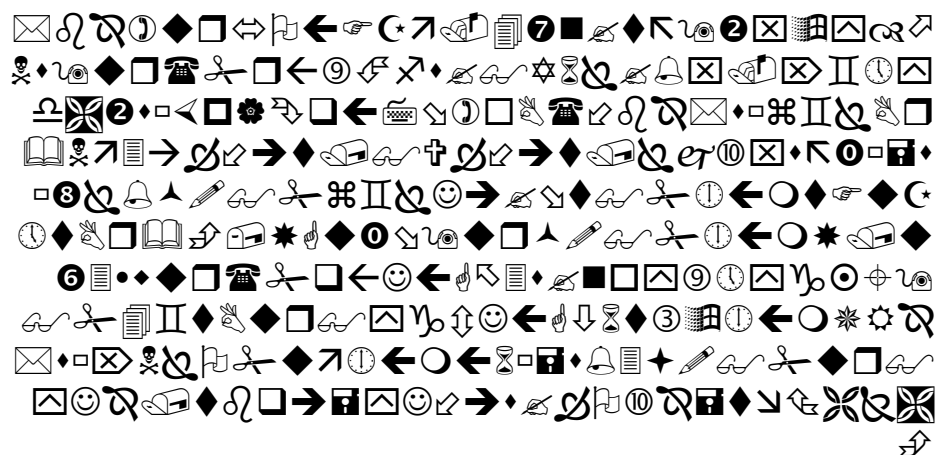
Artinya :

“Wahai orang-orang Yang beriman! apabila kamu menjalankan sesuatu urusan dengan hutang piutang yang diberi tempo hingga ke suatu masa yang tertentu maka hendaklah kamu menulis (hutang dan masa bayarannya) itu dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan adil (benar) dan janganlah seseorang penulis enggan menulis sebagaimana Allah telah mengajarkannya. Oleh karena itu, hendaklah ia menulis dan hendaklah orang Yang berhutang itu merencanakan (isi surat hutang itu dengan jelas). Dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sesuatu pun dari hutang itu. Kemudian jika orang yang berhutang itu bodoh atau lemah atau ia sendiri tidak dapat merencanakan (isi itu), maka hendaklah direncanakan oleh walinya dengan adil benar); dan hendaklah kamu mengadakan dua orang saksi lelaki dari kalangan kamu. Kemudian kalau tidak ada saksi dua orang lelaki, maka bolehlah seorang lelaki dan dua orang perempuan dari orang-orang yang kamu setuju menjadi saksi, supaya jika yang seorang lupa dari saksi-saksi perempuan yang berdua itu maka dapat diingatkan oleh yang seorang lagi. Dan jangan saksi-saksi itu enggan apabila mereka dipanggil

menjadi saksi. Dan janganlah kamu jemu menulis perkara hutang yang bertempo masanya itu, sama ada kecil atau besar jumlahnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih membetulkan (menguatkan) keterangan saksi, dan juga lebih hampir kepada tidak menimbulkan keraguan kamu. Kecuali perkara itu mengenai perniagaan tunai yang kamu edarkan sesama sendiri, maka tiadalah salah jika kamu tidak menulisnya. Dan adakanlah saksi apabila kamu berjual-beli. Dan janganlah mana-mana jurutulis dan saksi itu disusahkan, dan kalau kamu melakukan (apa yang dilarang itu), maka sesungguhnya yang demikian adalah perbuatan fasik yang ada pada kamu. Oleh itu hendaklah kamu bertaqwa kepada Allah; dan (ingatlah), Allah (dengan keterangan ini) mengajar kamu; dan Allah sentiasa mengetahui akan tiap-tiap sesuatu”.

1. Bila diperlukan, dalil perjanjian hutang dapat disertakan barang jaminan

Al-Baqarah ayat 283



Artinya :

“dan jika kamu berada dalam musafir (lalu kamu berhutang atau memberi hutang yang bertempo), sedang kamu tidak mendapati jurutulis, maka hendaklah diadakan barang gadaian untuk dipegang (oleh orang yang memberi hutang). kemudian kalau yang memberi hutang percaya kepada Yang berhutang (dengan tidak payah bersurat, saksi dan barang gadaian), maka hendaklah orang (yang berhutang) yang dipercayai itu menyempurnakan bayaran hutang yang diamanahkan kepadanya, dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya. Dan janganlah kamu (Wahai orang-orang yang menjadi saksi) menyembunyikan perkara yang dipersaksikan itu. dan siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya. Dan (ingatlah), Allah sentiasa mengetahui akan apa yang kamu kerjakan”.

B. Tinjauan Praktek

1. Jenis-Jenis Produk Pembiayaan Pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru

1. Pembiayaan Elektronik

Adalah pembiayaan yang diberikan PT. Finansia Multi Finance kepada nasabah yaitu berupa barang-barang elektronik yang kemudian nasabah membayar secara kredit kepada PT. Finansia Multi Finance. PT. Finansia Multi Finance telah bekerja sama dengan lebih dari 10.000 rekanan toko. PT. Finansia Multi Finance membantu konsumen mewujudkan impian untuk memiliki barang-barang berkualitas dengan harga yang terjangkau.

Berbagai kemudahan yang ditawarkan :

1. Persyaratan dokumen yang sederhana
2. Proses aplikasi yang mudah dan cepat
3. Beragam program promosi
4. Tempat pembiayaan angsuran yang tersebar luas

Cara pengajuan kredit :

1. Kunjungi toko yang menjadi rekanan PT. Finansia Multi Finance
2. Pilih barang idaman yang anda inginkan
3. Lengkapi formulir pengajuan pembiayaan
4. Setelah adda persetujuan, lakukan pembayaran pertama (uang muka (bila ada) + cicilan pertama + biaya administrasi).

2. Pembiayaan Alat Rumah Tangga

Adalah pembiayaan yang diberikan PT. Finansia Multi Finance kepada nasabah yaitu berupa alat-alat rumah tangga yang kemudian nasabah membayar secara kredit kepada PT. Finansia Multi Finance. KPT. Finansia Multi Finance telah bekerja sama dengan lebih dari 10.000 rekanan toko. PT. Finansia Multi Finance membantu konsumen mewujudkan impian untuk memiliki barang-barang berkualitas dengan harga yang terjangkau.

Berbagai kemudahan yang ditawarkan :

1. Persyaratan dokumen yang sederhana
2. Proses aplikasi yang mudah dan cepat
3. Beragam program promosi
4. Tempat pembiayaan angsuran yang tersebar luas

Cara pengajuan kredit :

1. Kunjungi toko yang menjadi rekanan PT. Finansia Multi Finance
2. Pilih barang idaman yang anda inginkan
3. Lenkapi formulir pengajuan pembiayaan
4. Setelah adda persetujuan, lakukan pembayaran pertama (uang muka (bila ada) + cicilan pertama + biaya administrasi).

3. Pembiayaan Kendaraan Motor

Adalah pembiayaan yang diberikan PT. Finansia Multi Finance kepada konsumen dalam bentuk dana dengan anggunan BPKB kendaraan. Umur kedaraan maksimal 8 (delapan) tahun, jangka waktu pembiayaan mulai dari 6 (enam) bulan sampai dengan 36 (tiga puluh enam) bulan, 3 jam sudah bisa transaksi.

Tabel III.1 perhitungan angsuran kredit pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru

No	Nilai Pencairan	Daftar Angsuran Kredit			
		9 Bulan	12 Bulan	17 Bulan	21 Bulan
1	Rp. 2.000.000	Rp.341.000	Rp.271.000		
2	Rp. 2.500.000	Rp.411.000	Rp.327.000		
3	Rp. 3.000.000	Rp.480.000	Rp.382.000	Rp.299.000	
4	Rp. 3.500.000	Rp.550.000	Rp.437.000	Rp.342.000	
5	Rp. 4.000.000	Rp.619.000	Rp.492.000	Rp.385.000	
6	Rp. 4.500.000	Rp.689.000	Rp.548.000	Rp.428.000	
7	Rp. 5.000.000	Rp.759.000	Rp.603.000	Rp.471.000	Rp.418.000
8	Rp. 5.500.000	Rp.828.000	Rp.658.000	Rp.515.000	Rp.455.000
9	Rp. 6.000.000	Rp.898.000	Rp.713.000	Rp.558.000	Rp.493.000
10	Rp. 6.500.000	Rp.967.000	Rp.769.000	Rp.601.000	Rp.531.000
11	Rp. 7.000.000	Rp.1.037.000	Rp.824.000	Rp.644.000	Rp.569.000
12	Rp. 7.500.000	Rp.1.106.000	Rp.879.000	Rp.687.000	Rp.607.000

13	Rp. 8.000.000	Rp.1.176.000	Rp.935.000	Rp.731.000	Rp.645.000
14	Rp. 8.500.000	Rp.1.245.000	Rp.990.000	Rp.774.000	Rp.683.000
15	Rp. 9.000.000	Rp.1.315.000	Rp.1.045.000	Rp.817.000	Rp.721.000
16	Rp. 9.500.000	Rp.1.348.000	Rp.1.100.000	Rp.860.000	Rp.759.000
17	Rp. 10.000.000	Rp.1.454.000	Rp.1.156.000	Rp.904.000	Rp.797.000

Sumber: Neraca PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru

Catatan : perhitungan merupakan simulasi angsuran perbulan dan besarnya angsuran yang didapat oleh konsumen dan dapat berubah sesuai ketentuan perusahaan.

2. Syarat-Syarat Pemberian Pinjaman Dana Dengan Jaminan BPKB

MotorPada PT.Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh calon konsumen ketika akan mengajukan fasilitas pembiayaan pada pencairan dana, antara lain:

a. Syarat-syarat yang harus dilengkapi untuk calon konsumen wiraswasta

1. Foto copy KTP suami / istri
2. Foto copy surat nikah
3. Foto copy kartu keluarga
4. Foto copy bukti anggunan atau jaminan
5. Surat Keterangan usaha dari kelurahan atau pengelola pasar
6. Foto copy Nomor Pokok Wajib Pajak(NPWP) Diatas 50 Juta
7. Foto copy rekening tabungan atau rekening koran 3 bulan terakhir
8. Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) asli tahun terakhir

b. Syarat-syarat yang harus dilengkapi untuk calon konsumen Pegawai

Negeri Sipil (PNS) atau Karyawan Swasta

1. Foto copy KTP suami / istri
 2. Foto copy surat nikah
 3. Foto copy kartu keluarga
 4. Foto copy bukti agunan atau jaminan
 5. Surat Keterangan Usaha dari kelurahan atau pengelola pasar
 6. Foto copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Diatas 50 Juta
 7. Foto copy rekening tabungan / rekening koran 3 bulan terakhir
 8. Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) asli tahun terakhir
 9. Melampirkan asli slip gaji bulan terakhir
 10. Foto copy SK dengan menunjukan SK asli atau surat keterangan dari manajer personalia.
 11. Surat keterangan dari RT atau RW setempat terkait dengan usaha yang bersangkutan atau surat keterangan dari Lurah setempat terkait usaha yang bersangkutan
- c. Adapun data kendaraan yang harus dipenuhi oleh konsumen adalah :
1. BPKB Asli
 2. Fotocopy STNK + Nota Pajak
 3. Faktur Asli / Fotocopy Asli yang di Legalisir
 4. Kwitansi Blanko a/n. : BPKB
 5. Fotocopy KTP a/n : BPKB
 6. Serta kendaraan yang menjadi agunan
- 3. Prosedur Pemberian Pinjaman Dana Dengan Jaminan BPKB Motor Pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru**

Secara umum prosedur pemberian kredit pada PT. Finansia Multi Finance adalah sebagai berikut :

a. Pendekatan

1. Pemohon/calon konsumen datang kepada perusahaan untuk mendapatkan informasi/penjelasan mengenai kemungkinan dapatnya yang bersangkutan memperoleh kredit, atau sebaliknya analisis mendatangi calon nasabah.
2. Konsumen pemohon/calon konsumen bertemu dengan analis dan mengadakan wawancara dengan pemohon sebagai peninjauan pertama untuk mendapatkan daftar/informasi umum tentang pemohon.
3. Bila pembicaraan memuaskan, kepada pemohon diserahkan formulir permohonan kredit.

b. Permohonan Resmi

1. Formulir yang telah diisi lengkap diterima dari pemohon
2. Berkas permohonan kredit dan kelengkapan persyaratan kredit diteliti kelengkapannya dan dicatat dalam buku registrasi permohonan kredit dibubuhi tanggal tanda bahwa permohonan telah diterima secara resmi.

c. Analisa Permohonan

Tahapan analisa kredit terdiri dari beberapa langkah yaitu :

1. Pree screening
 - a. Menerima berkas permohonan kredit dari calon konsumen

- b. Meneliti calon konsumen untuk mengetahui kemungkinan ada tidaknya pelanggaran terhadap larangan pemberian kredit
- 2. Pengumpulan data
 - a. Menyusun rencana : daftar data yang diperlukan, sumber dan cara pendekatan untuk memperoleh data
 - b. Pelaksanaan/penyesuaian
 - c. Seleksi data yang perlu/tidak perlu.
- 3. Verifikasi data
 - a. Kunjungan/pemeriksaan fisik on the spot
 - b. Daftar kredit macet dan black list
 - c. Informasi dari APPI (Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia)
- 4. Analisa Resiko

Pihak perusahaan menilai tingkat resiko terhadap kredit yang diberikan.
- 5. Evaluasi Kebutuhan Kredit
 - a. Analisa proyeksi arus kas menentukan jumlah dan jangka waktu kredit
 - b. Perhitungan kebutuhan modal kerja dihitung berdasarkan perputaran modal kerja dan metode dikenakan atas dasar keilmuan.
- 6. Struktur Fasilitas Kredit
 - a. Jenis fasilitas kredit yang akan diberikan

- b. Jaminan yang diperlukan dan kemungkinan peningkatannya serta penutup asuransi
- c. Syarat-syarat dan ketentuan lain yang diberikan.

Dalam pemberian pinjaman dana pada PT. Finansia Multi Finance petugas perusahaan melakukan analisa permohonan kredit meliputi verifikasi data, kelayakan usaha (antara lain melalui tujuan kelokasi usaha), pemeriksaan dokumen jaminan, dan analisa perhitungan kemampuan pengembalian kredit dengan mempertimbangkan penghasilan calon konsumen.

PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru memberlakukan prosedur pemberian kredit kepada calon konsumen sebagai berikut :

1. Survei lokasi usaha dan wawancara kepada calon konsumen atau pihak-pihak yang dianggap perlu untuk mengumpulkan data-data analisis kredit.
2. Cek lokasi atau jaminan kredit yang akan diserahkan konsumen dan melakukan transaksi atau penilaian terhadap jaminan.
3. Analisa kelayakan kredit dan kemampuan pembayaran wajib pajak.
4. Hasil analisa diserahkan dari pemimpin seksi kredit kepada pemimpin bagian kredit atau kepala cabang.
5. Memberi SP3K (Surat Pemberitahuan Persetujuan Pinjaman Kredit) kepada calon konsumen.
6. Jika disetujui, selanjutnya dilakukan akad kredit.
7. Setelah ditandatangani, administrasi lengkap langkah terakhir adalah pencairan kredit.

4. Penyelesaian kredit bermasalah pada PT. Finansia Multi Finance

Kredit bermasalah merupakan kredit yang berpotensi mengalami kesulitan pembayaran kredit yang mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya terhadap perusahaan baik dalam bentuk pembayaran kembali pokok, bunga, denda maupun ongkos-ongkos perusahaan yang menjadi beban konsemen yang bersangkutan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam perjanjian kredit. Penanganan kredit bermasalah pada PT. Finansia Multi Finance sebagai berikut :

1. Pembinaan Kredit Bermasalah

Pembinaan kredit bermasalah adalah upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam pengolahan kredit bermasalah agar dapat diperoleh hasil yang optimal sesuai dengan asumsi dan tujuan dari pemberian kredit tersebut.

2. Penyelamatan Kredit Bermasalah

Penyelamatan kredit bermasalah adalah upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam pengelolaan kredit bermasalah yang masih mempunyai prospek didalam usahanya dengan tujuan untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya kerugian bagi perusahaan. Penagihan kredit juga salah satu penyelamatan kemungkinan terjadinya kerugian.

3. Penyelesaian Kredit Bermasalah

Penyelesaian kredit bermasalah adalah upaya yang dilakukan perusahaan untuk menyelesaikan kredit bermasalah yang tidak

mempunyai prospek setelah usaha pembinaan dan penyelamatan ternyata tidak mungkin dilakukan lagi. Hal itu dengan tujuan untuk mencegah resiko perusahaan yang semakin besar serta mendapatkan pelunasan kembali atas kredit tersebut. Adapun upaya yang dilakukan perusahaan adalah :

1. Likuidasi Agunan
2. Penyelesaian melalui Pengadilan
3. Lelang Agunan

5. Penyaluran Kredit PT. PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru

Penyaluran kredit di PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang pekanbaru sudah memuaskan, dapat kita lihat di tabel berikut :

Tabel III. 2 Neraca Rinci PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru Tahun 2010-2012

Tahun	Baki Debet (Rp)
2010	Rp. 4.907.564.923
2011	Rp. 6.554.901.833
2012	Rp. 7.948.884.905

Sumber: Neraca PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru

Berdasarkan informasi dari pihak internal PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru petugas atau karyawan credit analisyst pembiayaan BPKB motor berjumlah satu orang. Sebaiknya PT. Finansia Multi Finance Kantor

Cabang Pekanbaru menambah bagian credit analisyst pembiayaan BPKB sehingga untuk mempercepat proses pencairan dana dengan pembiayaan BPKB.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Prosedur pemberian pinjaman dana dengan jaminan BPKB motor pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru pada bagian pembiayaan bisa dikatakan berjalan dengan efektif, hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan yang terjadi PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru.
2. Pihak perusahaan seharusnya menambah karyawan bagian credit analyst agar pertumbuhan makin meningkat lagi khususnya di daerah Pekanbaru. Sebagaimana fungsi dari perusahaan pembiayaan adalah membantu masyarakat dalam pendanaan atau permodalan.
3. Prosedur pemberian kredit/pinjaman pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru yang diterapkan sudah sesuai dengan prosedur yang telah ada. Walaupun ada beberapa perbedaan dari segi teknis analisa calon konsumen. Adapun perbedaan itu antara lain : adanya survei lokasi usaha calon konsumen, adanya pengecekan lokasi jaminan kredit yang diberikan oleh calon konsumen.

4. Syarat-syarat yang diterapkan oleh PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru untuk calon konsumen tergolong mudah untuk dilengkapi, baik untuk persyaratan perorangan maupun untuk badan usaha.
5. Kriteria yang diberikan oleh PT. Finansia Multi Finance Kanttor Cabang Pekanbaru untuk calon konsumen sangat selektif. Dengan menganalisa kelayakan kredit dan kemampuan pembayaran wajib pajak calon konsumen.

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan dari hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dalam menganalisa kemampuan konsumen terhadap pemberian kredit hendaknya perlu ditingkatkan lagi keakuratannya agar lebih maksimal lagi dalam memberikan pinjaman dana tersebut.
2. Sebaiknya dalam prosedur pemberian pinjaman dana pada PT.Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru, dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen.
3. Meningkatkan kembali sosialisasi kepada masyarakat dengan semaksimal mungkin terkait produk yang ada pada PT. Finansia Multi Finance Kantor Cabang Pekanbaru.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Mahkota. Surabaya, 1989
- Ali, Muhammad. 2003. *Guru Dalam Proses Belajar Mengajar*, PT. Sinar Baru Algensindo, Bandung.
- Arthesa, Adedan Ediahadiman, 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Dendawijaya, Lukman, 2008, *Manajemen Perkreditan*, Yogyakarta : Bumi Aksara.
- Kamarudin. 2006. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, UII Pres, Yogyakarta.
- Kasmir. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi 2002, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, SE, MM, 2007, *Manajem Perbankan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- _____ MM, 2002, *Manajemen Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Masya, Ismail. 2003. *Teori Prosedur*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Manurung, Mandala, 2004. *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter Kajian Kontekstual Indonesia*, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Manurung, Jonni dan Adler Haymans Manurung, 2009. *Ekonomi Keuangan dan Kebijakan Moneter*, Jakarta: Salemba Empat.
- Silvanita, Ktut Mangani, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Erlangga, Jakarta.
- Sinungan, Muchdarsyah. 2003. *Manajemen Dana Bank*. PT. Bumi Akasara, Jakarta.
- Syamsi, Ibnu. 2004. *Sistem dan Prosedur Kerja*, PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Syafi'i, Muhammad, 2003. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Perss.
- Sinungan, Muchdarsyah, 2003. *Manajemen Dana Ban*, PT. Bumi Akasara, Jakarta.

Saiman, Leonardus, 2009. *Kewirausahaan (teori, praktik, kasus-kasus)*, Jakarta: Salemba Empat.

Sunaryo, 2009. *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Sinar Grafika.

Undang - Undang Hukum Perdata Pasal 1150.

Veithzal, 2008. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.